



asysta operacyjna dla menedżera

kategoria: asysta zawodowa | proaktywny mentoring



- ☐ brakuje czasu, zespołowi brakuje spójności, rytmu lub skupienia na celach
- ☐ brakuje umiejętności, rośnie presja, a Ty coraz częściej gasisz pożary zamiast zarządzać,
- ☐ wyniki sprzedaży odbiegają od planu, są niestabilne, a próby ich poprawy nie przynoszą efektu,
- ☐ powiększa się zespół sprzedaży, pojawiają się nowe osoby, które trzeba wdrożyć
- ☐ pojawia się druga linia menedżerska — i trzeba ją również wdrożyć

kiedy? (wtedy, gdy wiatr w oczy)



- ☐ chciałbyś, chciałabyś konsultować decyzje, kierunki, oferty i sposób działania z kimś z zewnątrz,
- ☐ zależy Ci, by wzmocnić swój warsztat operacyjny, codzienny — a nie tylko inspirować i motywować
- ☐ chcesz lepiej prowadzić spotkania z zespołem, szefem, innymi działami — tak, żeby było mniej chaosu, więcej decyzji i realnego wpływu.
- ☐ w ogóle lubisz uczyć się in action
- ☐ chcesz i szukać możliwości doskonalenia, szlifowania swojego warsztatu pracy

kiedy? (wtedy, gdy wiatr sprzyja)



asysta demonstracyjna

wchodzimy w rolę menedżera
i prowadzimy spotkania, żeby pokazać
poprawny sposób ich prowadzenia

asysta wspierająca

bierzemy udział w spotkaniach w celu
wspierania prowadzącego. zabieramy głos,
kiedy jest to konieczne

asysta rozwojowa

uczestniczymy w spotkaniach w roli
obserwatora. nie zabieramy głosu tylko
obserwujemy wybrane zachowania

asysta bieżąca

pomagamy w realizacji codziennych zadań
menedżerskich, w formie krótkich narad ad
hoc

w jaki sposób?



**asysta w czasie wybranych spotkań
menedżera:**

z całym zespołem sprzedaży

z pojedynczymi osobami z zespołu

z menedżerami innych działów

z przełożonym

z klientami

**asysta bieżąca czyli spotkania 1 : 1
z menedżerem:**

przygotowanie menedżera do prowadzenia
wybranych spotkań

informacja zwrotna po spotkaniach
prowadzonych przez menedżera

wspólne analizy oraz wnioski

krótkie narady ad hoc



planowanie

organizacja

realizacja

ocena wyników

oferta produktowa

segmentacja

kanały sprzedaży

główne działania

alokacja zasobów

budżet sprzedaży

org-chart

role i terytoria

ustalanie celów, zadań i
uprawnień

system wynagrodzeń

rozwój zespołu

proces sprzedaży

główne działania

standardy operacyjne

rytm pracy zespołu

kluczowe wskaźniki

analiza wyników

trafność prognoz

systematyczny przegląd
działań

ocena realizacji planu

wnioski praktyczne

obszary asysty



organizacja współpracy

współpraca przez co najmniej 3 miesiące

spotkania stacjonarne do 2 dni
w każdym miesiącu

pozostałe spotkania w formie online

codzienny, krótki kontakt telefoniczny

ceny

za 1 miesiąc: 20 000 PLN netto
(przy umowie na 3 miesiące)

za 3 miesiące: 50 000 PLN netto
(płatności z góry za 3 miesiące)

za każdy dodatkowy miesiąc:
16 000 PLN netto

plus koszty podróży i zakwaterowania
w przypadku spotkań poza granicami Polski

warunki współpracy



prowadzący asystę

spotkania stacjonarne

spotkania online

bieżące kontakty

wspierający asystę

wybrane spotkania online

2 osoby z naszej strony





tristan tresar

+48 609 991 233

tristan@algorytmia.com

www.algorytmia.com

andrzej jakubczak

+48 532 365 464

andrzej.jakubczak@algorytmia.com

możesz też od razu umówić się na rozmowę z nami,
czasami jedna dobra rozmowa może wiele zmienić

